



Desamortización agrícola en Marruecos

Iñigo Moré

ARI Nº 175-2004 - 10.11.2004

Tema: El próximo 21 de febrero de 2005 el Estado marroquí licitará el alquiler a largo plazo de 56.000 hectáreas agrícolas repartidas por todo el país. Se trata del primer lote de un conjunto de las casi 130.000 hectáreas pertenecientes a las empresas estatales Sodea y Sogeta que, en función de los resultados de esta licitación, podrían terminar totalmente en el mercado.

Resumen: Esta licitación de una extensión similar a 100.000 campos de fútbol es una interesante oportunidad comercial. Pero también representa una oportunidad para vertebrar las relaciones Marruecos-Europa sobre la espina dorsal de la economía marroquí y el sector más sensible para la Unión Europea.

Análisis: Es la primera ocasión en que el Gobierno marroquí introduce el sector agrícola en su plan de privatizaciones, en este caso bajo la fórmula oficial de "privatización de la gestión". Hasta el momento el sector había sido considerado como una cuestión de Estado, muy identificada con los primeros pasos de la independencia marroquí hace 40 años. Por entonces se expropiaron las tierras de los colonos extranjeros, sobre todo franceses, pero también españoles, repartiéndose una parte entre agricultores marroquíes. Cuando las expropiaciones se aceleraron en los años 70 se crearon ambas sociedades. La Sodea (*Société de Développement Agricole*) fue creada en 1972 para gestionar las tierras que habían sido "recuperadas" con anterioridad, mientras que la Sogeta (*Société de Gestion des Terres Agricoles*) fue dotada específicamente con las tierras de colonización "recuperadas" en virtud del *dahir* del 2 de marzo de 1973.

Sodea posee 56.754 hectáreas, de las que solo 375 están alquiladas a terceros y 6.761 forman parte de "partenariados vinícolas" con terceros. El resto es gestionado directamente por la entidad. Por su parte, Sogeta posee 67.672 hectáreas, de las que gestiona directamente 47.540.

Tras estas expropiaciones, los extranjeros en Marruecos perdieron el derecho legal a ser propietarios de tierras agrícolas, todo lo más a alquilarlas. Por esa razón, las inversiones extranjeras en el sector agroalimentario han sido modestas frente al potencial del país. Este vacío se llenó en un primer momento con las dos grandes empresas públicas que actúan en el sector agrícola. Pero, tras varias décadas, hoy se constata su ineficacia frente a las posibilidades del país. Marruecos no ha sido capaz de agotar todas las cuotas agrícolas que le ofrece la Unión Europea en ninguno de los últimos ejercicios, mientras ambas sociedades perdían dinero. Fuentes del Gobierno marroquí afirman que entre ambas generaban un déficit cercano a los 200 millones de euros. Esta vaguedad en la cifra sugiere que la realidad podría ser aún peor. En conjunto, esto ponía a Marruecos lejos de la autosuficiencia agrícola y también de obtener el máximo rendimiento de su relación con Europa.

Sobre esta situación aún caerá el efecto del acuerdo de libre comercio firmado el 15 de junio con Estados Unidos. Este acuerdo otorga arancel cero a buena parte de las producciones agrícolas marroquíes. En concreto, y desde el primer día de vigencia del acuerdo, están exoneradas de aranceles el 90%. Un reflejo de los términos generales del acuerdo por el que EEUU elimina gravámenes para 6.966 de las 7.052 posiciones que contiene su arancel.

Buena parte de estos productos agrícolas apenas venían siendo cultivados en Marruecos, mientras que en otros casos el país ha obtenido de EEUU mejores condiciones que las que ofrece a los países de la UE. Un ejemplo de producto en ambas circunstancias es el brócoli, que exportado desde España a EEUU afronta aranceles cercanos al 20%, mientras que desde Marruecos sería *duty-free*. Ambas circunstancias ofrecen a los agricultores europeos de brócoli una oportunidad evidente y, a la vez, casi les ponen en la obligación de invertir en Marruecos si ya están exportando a EEUU, un mercado que podrían perder. Desde el punto de vista marroquí, también crea una oportunidad que solo se podría aprovechar si un inversor con conocimientos sobre este cultivo y del mercado estadounidense se establece en el país. Ese requisito de profesionalidad es más necesario considerando las estrictas normas fitosanitarias de EEUU. Para ello es necesario que exista una oferta de suelo agrícola, que si fuera, como es el caso, el de las empresas Sodea y Sogeta, además resolvería al Estado el problema de su déficit.

Todas estas razones confluyen en la licitación del próximo 21 de febrero y han pesado más que el valor simbólico del sector agrícola; incluso si supone asumir de forma tácita el fracaso de la agricultura nacionalista y estatalizada.

Para valorar el interés económico de esta operación hay que considerar que esas 56.000 hectáreas, aunque pierdan dinero, ya son productivas. Es decir, disponen de accesos, en muchos casos agua y otras infraestructuras básicas que permiten explotarlo de forma inmediata. En total, se ha repartido el terreno en 208 lotes de un tamaño medio de 265 hectáreas, aunque hay varios cuya dimensión supera las 1.000 hectáreas. Unas pocas incluso disponen de instalaciones agroindustriales que también se incluyen en la licitación. Las tierras están repartidas por todo el país, salvo en las tres provincias del sur, y en ellas se viene cultivando todo tipo de productos, desde flores a cítricos, pasando por olivos o viñas. El gobierno marroquí ha activado una página web que ofrece información detallada al respecto en www.agripartenariat.ma

En la licitación ya se conoce que el precio solo ocupará un papel marginal. Se exigirá que sea al menos el precio de mercado menos un 20%. Fuentes cercanas a la operación explican que el Estado ya ganará quitándose de encima el déficit que le generan estas explotaciones, por lo que no será muy exigente. En cambio, será determinante el tipo de cultivo a realizar y las inversiones que requiera.

En función de los resultados de esta licitación, podrían salir otros lotes al mercado, quizá de forma inmediata ya que uno de los objetivos de esta operación es limpiar el balance de estas sociedades. Una parte de sus deudas ya ha sido saldada cediendo la parte de su patrimonio que había sido rodeado por núcleos urbanos. Al cierre del pasado mes de septiembre ya habían vendido 1.140 hectáreas a los organismos inmobiliarios del Estado. Los fondos obtenidos han servido para reestructurar el personal afectado a los terrenos bajo licitación. De esto ha resultado la salida de sus nóminas de 3.234 empleados. El resto de los fondos ha servido para saldar una parte de la deuda con la seguridad social y diferentes organismos financieros.

Las empresas españolas parten con una notable ventaja en esta licitación ya que los cultivos a ambos lados del estrecho son muy semejantes. Resulta difícil concebir a un alemán capaz de cultivar mandarinas o, ya puestos, un británico. En realidad es muy improbable que los empresarios de los países más poderosos de Europa se interesen por esta licitación ya que su agricultura es de tipo continental. Algo que ha llevado a la prensa marroquí a considerar una posible "riada de españoles" (*L'Economiste*, 9/IX/2004, disponible en http://archives.leconomiste.com/article.html?id_journal=1850&a=57964).

En caso de producirse, esta situación tendría un efecto balsámico sobre las relaciones de Marruecos con España y Europa y no solo porque daría contenido empresarial al acercamiento hispanomarroquí, incrementando las posibilidades de internacionalización de terceros, como los suministradores de equipamiento e insumos agrícolas. El éxito de este programa también daría nuevas posibilidades de desarrollo al campo marroquí, frenando la acelerada desruralización que vive el país, uno de los fundamentos de la emigración ilegal. Pero lo más importante es que el escenario de esta operación, el sector agrícola, es precisamente el más propenso al rozamiento entre Marruecos y Europa. Parece evidente que una mayor presencia de empresarios agrícolas europeos en Marruecos añadiría un fondo de reflexión a la excesiva tensión con la que este sector reaccionaba cada vez que el país vecino logra ampliar sus cuotas. Unas críticas que en ocasiones son razonables, aunque también parecen estar afiladas por la asimetría de la relación agrícola entre Europa y Marruecos. Este último es un país al que se concede acceso libre al mercado europeo bajo un sistema de cuotas, pero los europeos no tienen el derecho recíproco de acceso libre a sus tierras. Tan solo pueden alquilarlas y aún este derecho era hasta ahora nominal por la escasez de terrenos disponibles. Lo peor es que las tensiones en este sector venían dibujando una imagen general exagerada, según la cual la agricultura marroquí podría ser un inquietante rival, cuando en realidad nunca llegará a ser ni la mínima fracción de ese fantasma por irresolubles cuestiones geográficas e hidrológicas.

En realidad, un solo país europeo, España, tiene una superficie agrícola que multiplica la de Marruecos y que incluso supera la de todo el Magreb sumado. Algo notable, ya que la superficie total de España es de 0,5 millones de km², mientras que el Magreb tiene 4,7 millones. Y eso sin contar con la abismal diferencia en la productividad de ambas zonas.



La superficie agrícola útil (SAU) de Marruecos era en 1999 (últimos datos disponibles) de 9,2 millones de hectáreas, aproximadamente el 13% de la superficie del país. De estas, solo se cultivan realmente unos 7 millones de hectáreas y 1 millón de hectáreas están irrigadas. Esta última cifra es considerada por diversos expertos con escepticismo. La mayor parte de estas tierras están ocupadas por cereales, con el 75% aproximadamente.

En comparación, la SAU de Argelia es ligeramente inferior, con 8,6 millones de hectáreas, lo que apenas supone el 3% de la superficie del país, mientras Túnez dispone de 4 millones de hectáreas, el 25% de la superficie del país. No obstante, solo se cultivan realmente 2 millones de hectáreas, de las que 0,36 millones están irrigadas. Al igual que Marruecos, el cereal es preponderante con el 50% del total. Libia solo dispone de una SAU de 2,1 millones de hectáreas, lo que apenas supone el 1% de la superficie del país. Tan solo 0,1 millón está irrigada.

La suma de las anteriores cifras no llega a ser la que exhibe España, con una SAU de 30,1 millones de hectáreas, de las que 19,1 están realmente cultivadas y se riegan 3,3 millones. Esta cifra habría que revisarla al alza en los próximos años en función del desarrollo del plan hidrológico.

La notable diferencia entre el potencial agrícola de España y el del Magreb pone en guardia contra la supuesta amenaza que la agricultura magrebí podría representar para la española. Al menos en términos de superficie ni siquiera se puede considerar como una fuente de competencia. Hoy por hoy, el Magreb tiene una balanza comercial agrícola negativa y el mejor de sus escenarios es atenuar sus números rojos. Esto no quita para que en algunos cultivos muy localizados Marruecos tenga un potencial amenazante para España, pero se trata de excepciones.

Conclusiones: Esta desamortización de las tierras del Estado marroquí, o si se prefiere el lenguaje oficial, la "privatización de su gestión" podría ser una interesante oportunidad comercial. Pero además, si ocurre de la mano de empresarios europeos, podría vertebrar una relación de colaboración en este sector, la espina dorsal de la economía marroquí y el sector más sensible para la Unión Europea.

Probablemente, el mayor obstáculo para ello son los prejuicios tanto europeos como marroquíes. Por ejemplo, los que denunció *L'Economiste*, el único diario económico de Marruecos, cuyo director, Abdelmounaïm Dilami, escribió

recientemente que “nadie ignora que al hilo de la última crisis un pequeño *lobby* antiespañol se ha constituido. Este lobby no beneficia en nada a los intereses marroquíes y sería torpe dejarlo desarrollarse” (*L'Economiste*, 23/IV/2004, disponible en http://archives.leconomiste.com/article.html?id_journal=1754&e=1689). En cuanto a los europeos, cabría recordar que los agricultores, salvo excepciones, no forman parte de la sofisticada elite empresarial capaz de desenvolverse con soltura en entornos extranjeros, con diferentes idiomas, legislaciones y costumbres. A ello habría que añadir su escasa familiaridad con los instrumentos básicos de la internacionalización, desde el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones que España mantiene con Marruecos o de las pólizas de Inversiones de Cesce hasta instrumentos financieros para atenuar el riesgo de cambio que emerge al operar en divisas extranjeras.

Iñigo Moré

Director de la consultora Mercados Emergentes

El Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos es una fundación privada e independiente cuya tarea es servir de foro de análisis y discusión sobre la actualidad internacional, y muy particularmente sobre las relaciones internacionales de España. El Real Instituto Elcano no comparte necesariamente las opiniones manifestadas en los documentos firmados por sus analistas o colaboradores y difundidos en su página web o en cualquier otra publicación.

© Fundación Real Instituto Elcano 2011

Subir ▲